

Sembradoras

Mecanización como garantía de calidad

Las grandes cadenas de supermercado e hipermercado están poniendo en marcha sus máquinas de venta en las secciones de frutas y hortalizas.

A nadie se le escapan los cambios vividos que se están produciendo en estos últimos años dentro del contexto comercial de las frutas y hortalizas. Las grandes cadenas de super e hipermercados, ponen en marcha sus agresivas máquinas de venta en las secciones de estos productos. Además, ciertas tiendas que antes suministraban muchos artículos, están apostando

de almacén; sus hijos, Chimo como responsable de cultivos, y César en el área comercial. 100 ha. de producción en rotación dan mucho de sí, estando el 90% en la Comunidad Valenciana y el resto en otras comunidades de forma puntual según la climatología y características del terreno.

Agropechuan, según César, no produce lo que quiere sino lo que pi-



En la fotografía, Cesar Pechuan, junto a la sembradora que utiliza en su campo de rabanitos.

por una especialización clara en el servicio de «tiendas de frutas y hortalizas».

Ante esta situación, el cliente final coge el mando comercial y es sólo él, con su elección, el que impone los criterios que deben seguir las empresas que deseen mantenerse. Esta situación repercute sobre toda la cadena productiva llegando hasta las firmas productoras de semillas. Sin embargo, el productor suministrador a la cadena mayorista, es uno de los colectivos que más han tenido que esforzarse para evitar que le dejen fuera de juego.

Un ejemplo de adaptabilidad es la firma Agropechuan, especializada en la producción de rabanito y lechuga «Little Gem». Es de carácter familiar y Chimo Pechuan se encarga de la organización de los terrenos; su esposa Elisa del control de calidad en salida

Un ejemplo de adaptabilidad es la firma Agropechuan, especializada en la producción de rabanito y lechuga «Little Gem». Es una empresa familiar con más de diez años en el sector y uno bajo esta marca.

den sus clientes como los supermercados Mercadona, Consum, SYP,..., hipermercados de forma indirecta como Pryca, Alcampo o Continente e incluso otras firmas inglesas desde el punto de vista de exportación. Estas líneas de mercado piden calidad estable y servicio total, de modo que el 90% de su producción se comercializa con una etiqueta roja (extra), el 10% verde (primera). No comercializan la etiqueta blanca (segunda). En la actualidad, se realizan pruebas con otros productos como el rábano largo, lechuga del tipo trocadero, cebollino y algunas aromáticas culinarias como la menta o hierba buena.

Tal como afirma César Pechuan, hay demasiada gente que produce baja calidad e ir con calidad supone poder ir a cualquier lugar. Siempre, durante la negociación comercial entra el capítulo del dinero, pero con calidad se parte con ventaja y se obtienen mejores resultados y es por ello la única forma de funcionar hoy en día.

Dar este servicio y calidad constante necesita probar en el tiempo un gran número de variedades y 1 Ha. de pruebas constantes, y la mecanización. Con ella se implantan ritmos de trabajo, ahorro de semillas, mano de obra, etc. pero ninguno de estos conceptos justifica tanto el recurrir a ella como es la obtención de calidad en el producto final.

La siembra del rabanito se realiza mecánicamente con la sembradora de precisión «SP 95» de la firma Vila Grancha S.L., obteniendo una nascencia de producto homogénea y perfectamente distribuida, calibres finales estables,... con lo que la recolección es rápida y con un mínimo de mermas. Esto vale más que el 70 ú 80% de ahorro que pueda haber en semilla que es otro factor a tener en cuenta.

En lechuga, el plantel, de gran calidad, es de Semilleros Perales y no se planta ninguna que no sea mecánicamente. Exactamente con la transplantadora «TP 4» de la firma Vila Grancha S.L., ya que la profundidad de transplante es la misma y la distribución de las plántulas correcta. En ambos casos, planes de tratamientos fitosanitarios y de fertilización cierran el ciclo para perseguir el resultado final de calidad como garantía de venta.

Fernando Cuenca